



# 2019年5月期決算説明資料



# Agenda

1. 会社概要と事業の紹介
2. 2019年5月期決算概要
3. 今期の事業戦略と計画
4. 2020年5月期通期見通し
5. 今後の成長戦略



# 1. 会社概要と 事業の紹介





- 会 社 名 : 株式会社メディカルネット（東証マザーズ上場）  
証券コード : 3645  
事 業 内 容 : インターネットを活用した医療・生活関連情報サービスの提供  
主に、歯科医療情報ポータルサイト運営・歯科クリニック経営支援・  
歯科関連企業マーケティング支援など歯科医療の総合ビジネス  
（プラットフォームビジネス）を展開  
所 在 地 : （本社）東京都渋谷区幡ヶ谷1-34-14 宝ビル3階  
（大阪支社）大阪府大阪市中央区南船橋2-10-12 砂糖会館ビル2階  
（福岡支社）福岡県福岡市東区土井3-16-15  
代 表 者 : 代表取締役会長CEO 平川 大  
代表取締役社長COO 平川 裕司  
役 員 : 取締役 6名、監査役 3名  
従 業 員 : 106名（連結：2019年5月31日 現在）  
上 場 日 : 2010年12月21日  
連結子会社 : ブランネットワークス株式会社（歯科医療BtoB事業）  
Medical Net Thailand Co., Ltd.（歯科クリニック経営事業）  
株式会社オカムラ（歯科機材卸事業）  
関 連 会 社 : 株式会社ガイドデント（歯科治療保証事業）

## MISSION

社会的存在意義

インターネットを活用し  
健康と生活の質を向上させることにより  
笑顔を増やします。

## VISION

目指す姿

生活者・事業者に革新的なサービスを提供し続け、  
歯科医療プラットフォームビジネス・  
領域特化型プラットフォームビジネスにおいて、  
国内外でトップ企業となります。

MISSION  
[社会的存在意義]

VISION  
[目指す姿]

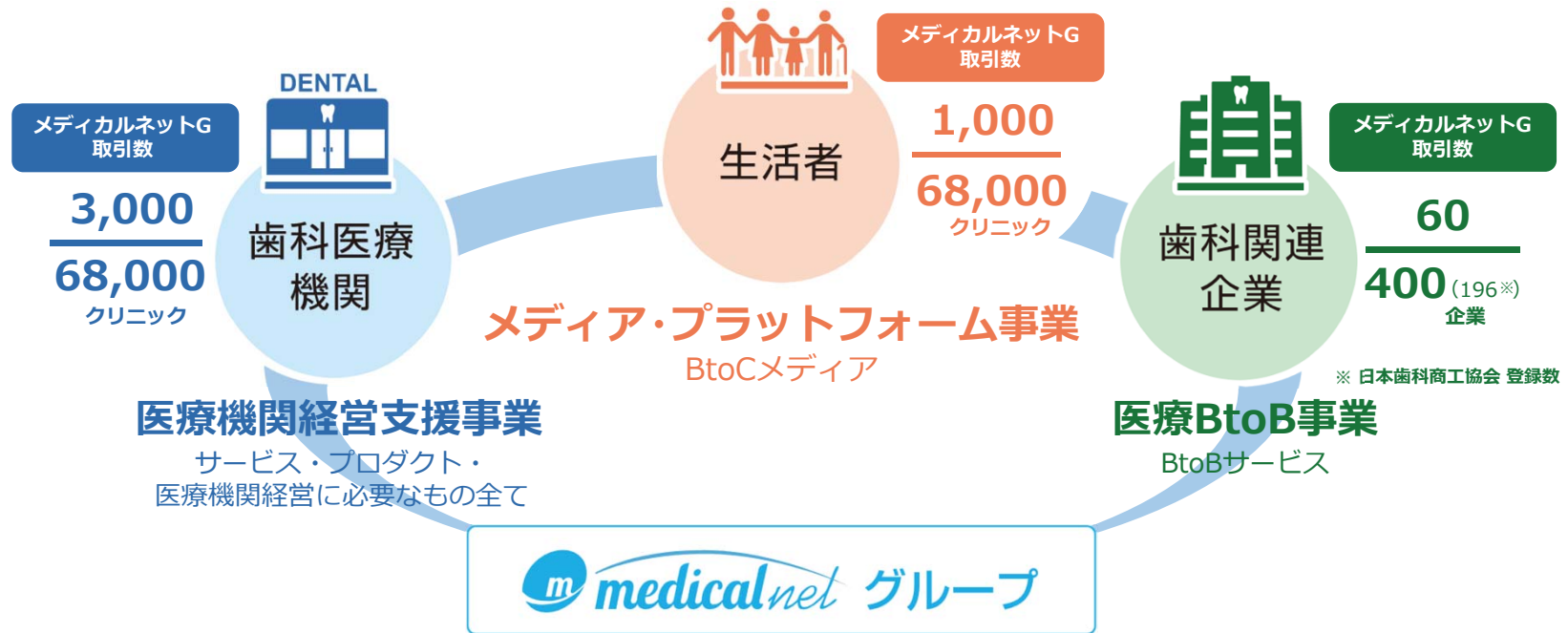
VALUE  
[組織的価値観]

## VALUE

組織的価値観

変化なくして進歩なし (あくなき挑戦である)

情	熱	向上心であり、自発性であり、責任であり、マインドである
ス	ピード	意識であり、発想であり、判断であり、言動であり、行動である
チ	ームワーク	協調であり、協力であり、競争であり、シナジーであり、利他である
リ	スペクト	感謝であり、思慮であり、尊敬であり、真摯さである



## 医療機関経営支援事業

- ・集患・増患ソリューション
- ・内装・外装・デザイン・施工
- ・医療機材（歯科総合商社）
- ・経営・開業支援
- ・事業承継
- ・人材キャリア
- ・治療保証



etc...

## メディア・プラットフォーム事業

- ・インプラントネット
- ・矯正歯科ネット
- ・審美歯科ネット
- ・歯医者さんネット
- ・Ask Dentist

etc...



## 医療BtoB事業

- ・Dentwave.com  
歯科医療従事者登録数

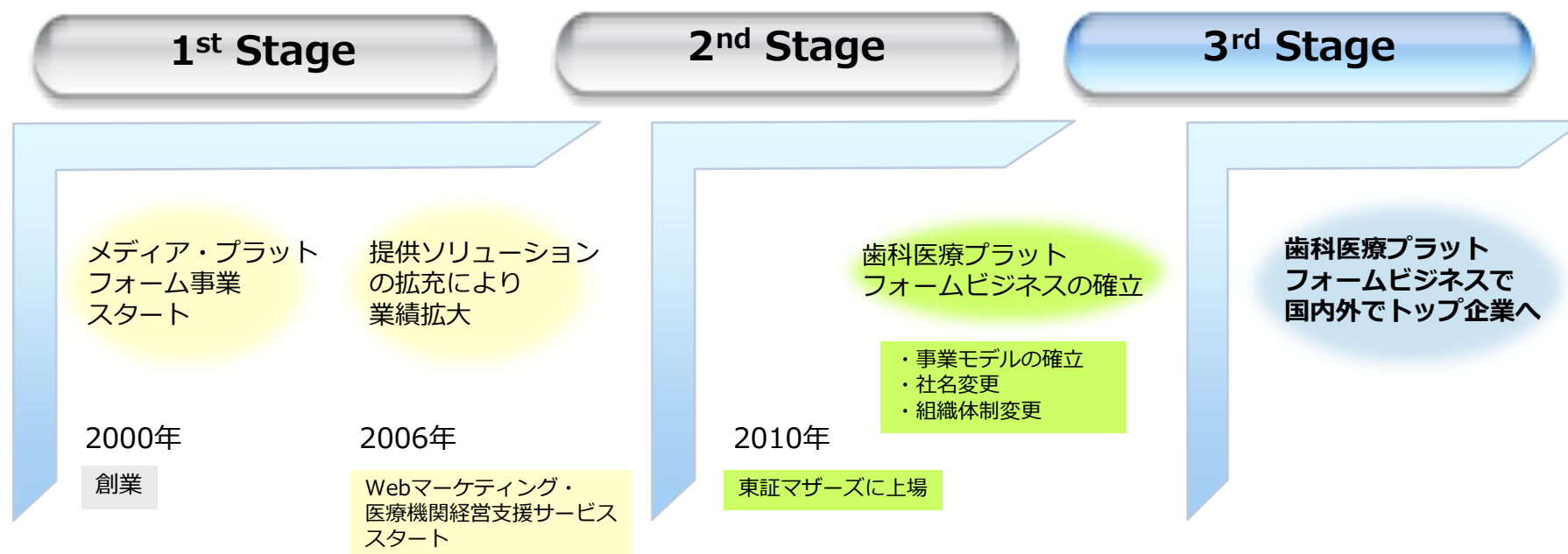
**30,602人**

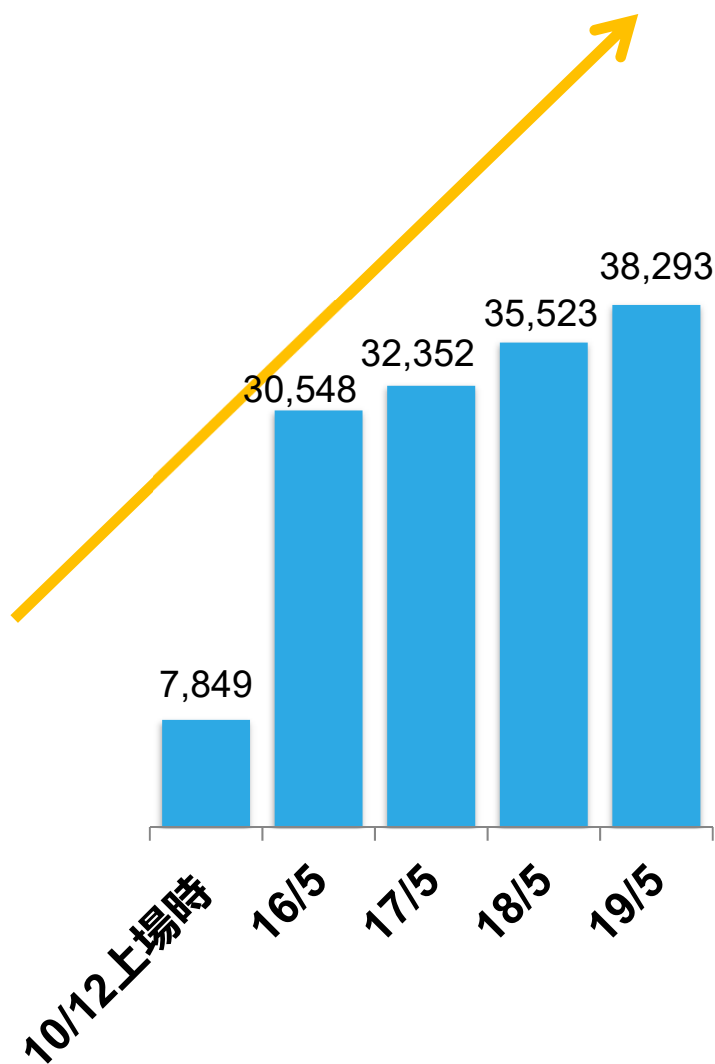
- ・Dental Tribune  
世界最大級の  
歯科メディア

**90カ国,78万人**



生活者・事業者に革命的なサービスを提供し続け、  
歯科医療プラットフォームビジネス・  
領域特化型プラットフォームビジネスにおいて、  
国内外でトップ企業となります。





メディカルネット  
グループ会員数4.9倍

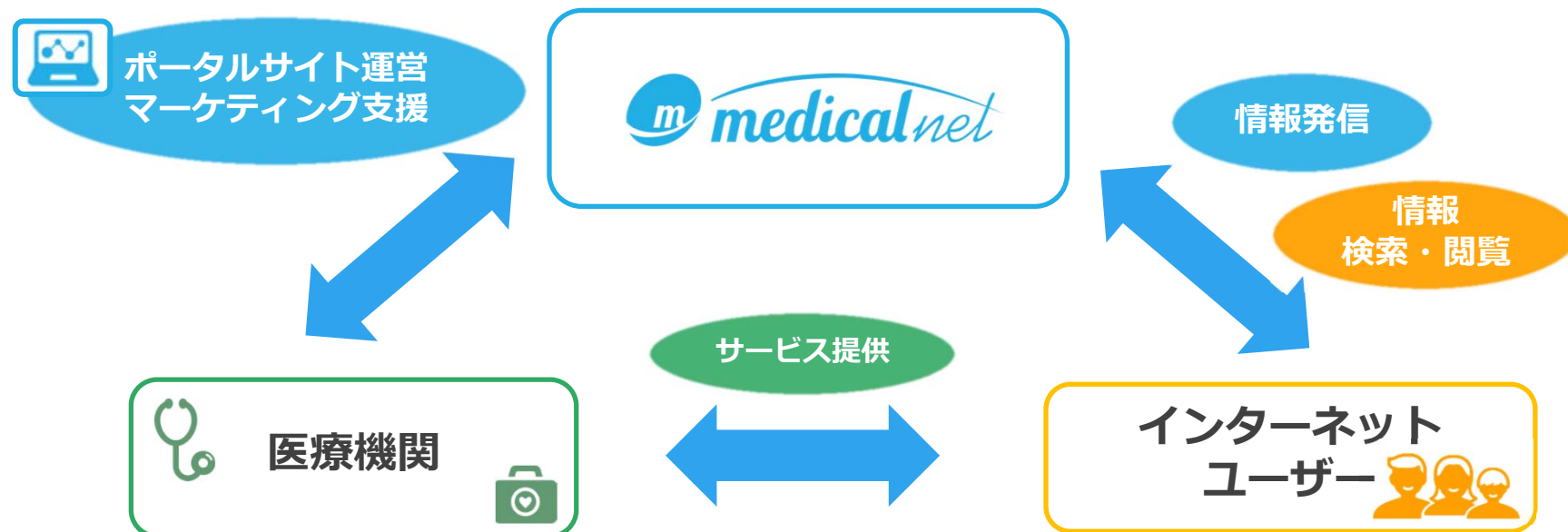
歯科業界の圧倒的な  
リーディングカンパニーへ



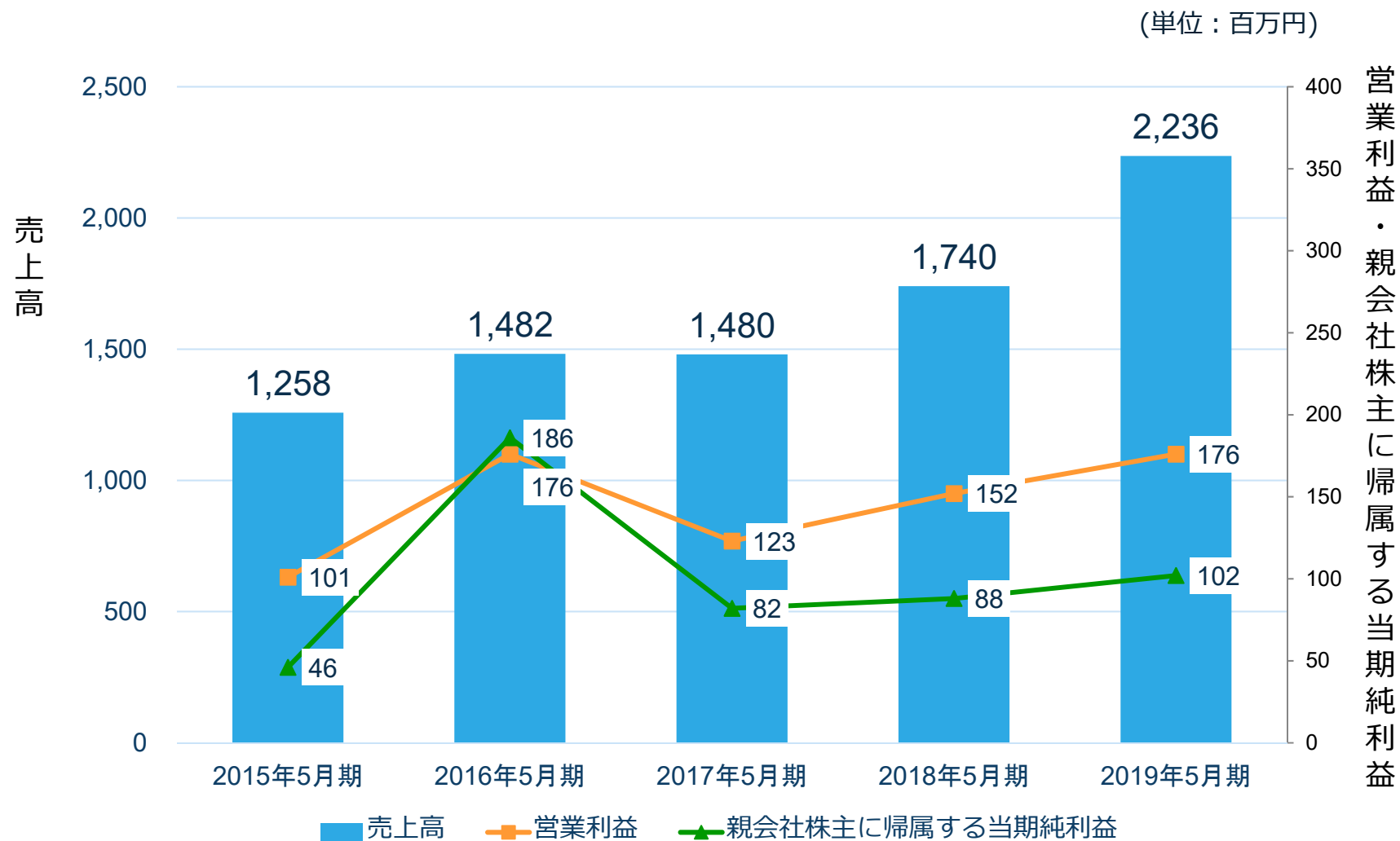
～インターネットを活用した医療・生活情報サービスの提供～

各ポータルサイトは、医療機関等を顧客として広告料収入を得て運営

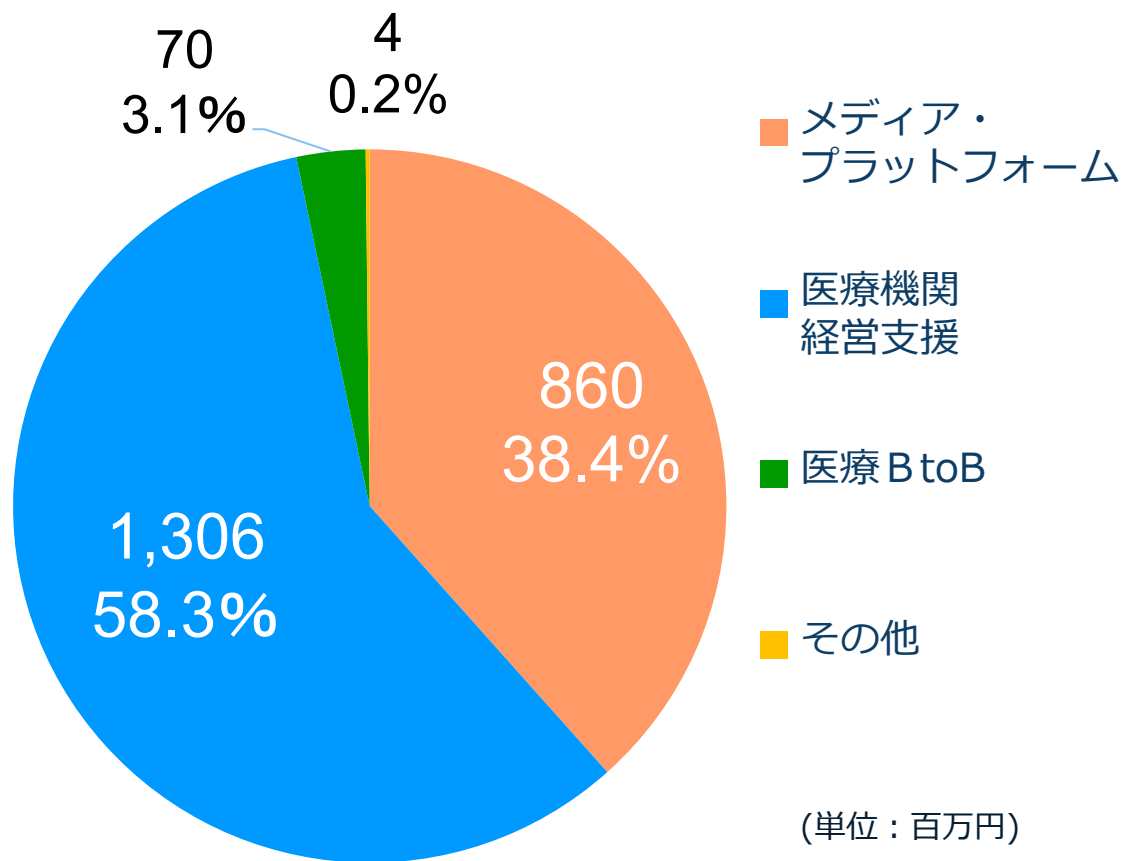
契約形態は原則12カ月の継続契約(自動更新)であるため、収益モデルは積上げ式のストックビジネスとなっている。



# 売上高・利益の推移



## 2019年5月期



### メディア・プラットフォーム事業

- ・インプラントネット
- ・矯正歯科ネット
- ・審美歯科ネット
- ・歯医者さんネット
- ・Ask Dentist

etc...



### 医療機関経営支援事業

- ・集患・増患ソリューション
- ・内装・外装・デザイン・施工
- ・医療機材（歯科総合商社）
- ・経営・開業支援
- ・事業承継
- ・人材キャリア
- ・治療保証

etc...



### 医療BtoB事業

- ・Dentwave.com  
歯科医療従事者登録数

**30,602人**

- ・Dental Tribune  
世界最大級の  
歯科メディア  
**90カ国,78万人**



# 2.2019年5月 決算概要



【売上高】

**2,236百万円**

- 前年同期比  
28.5%増

【営業利益】

**176百万円**

- 前年同期比  
15.3%増

【親会社株主に帰属する当期純利益】

**102百万円**

- 前年同期比  
16.0%増

(単位：百万円)

	2018年 5月期	2019年5月期					
	実績	計画	実績	前年比		計画比	
売上高	1,740	2,089	<b>2,236</b>	+496	<b>+28.5%</b>	+147	<b>+7.0%</b>
営業利益	152	170	<b>176</b>	+24	<b>+15.3%</b>	+6	<b>+3.0%</b>
営業利益率	8.8%	8.2%	<b>7.9%</b>	—	—	—	—
経常利益	154	172	<b>182</b>	+28	<b>18.1%</b>	+10	<b>+6.0%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	88	118	<b>102</b>	+14	<b>+16.0%</b>	-16	<b>-13.5%</b>

**売上高、営業利益、経常利益は  
前年、計画ともに上回る。**

# 2019年5月期セグメント別売上高



(単位：百万円)

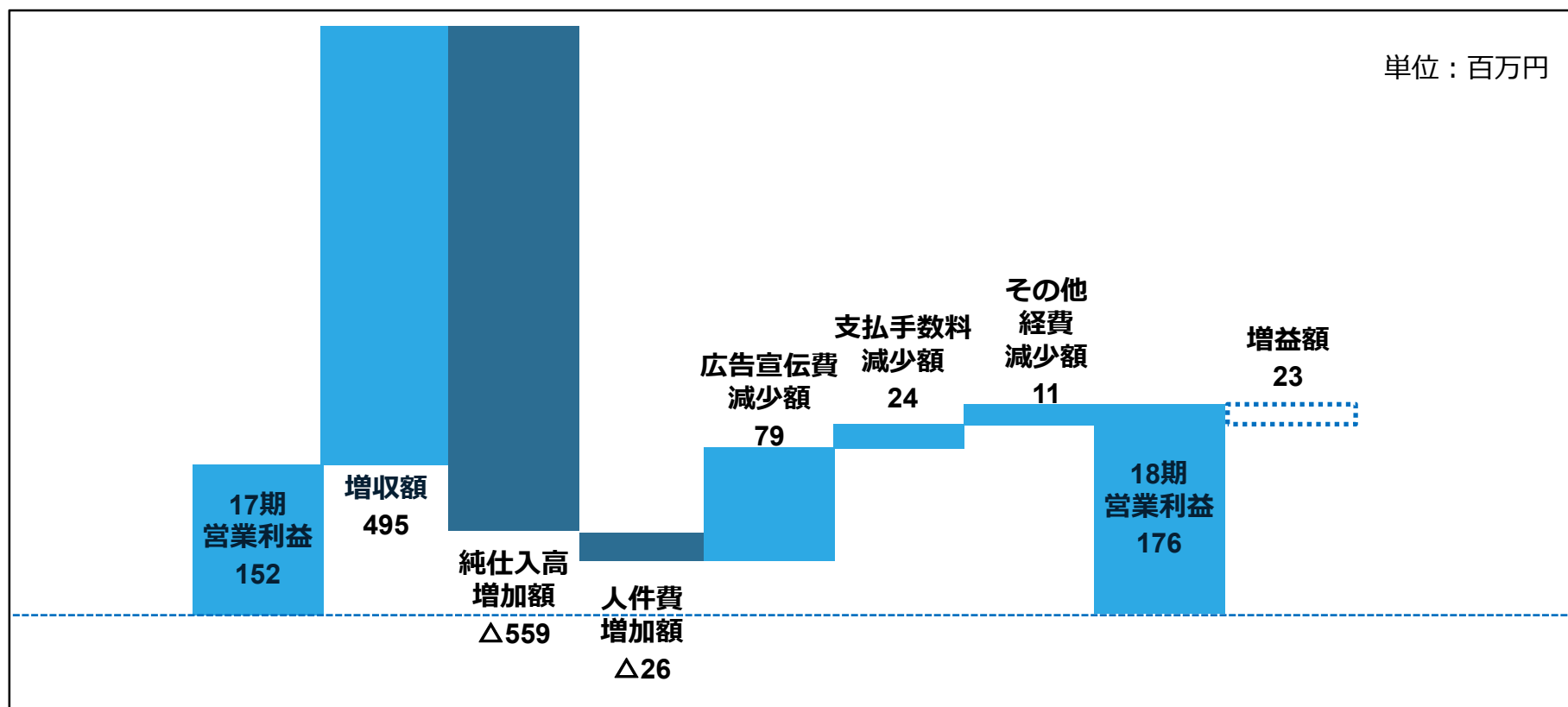
	2018年5月期	2019年5月期	前年比
メディア・プラットフォーム	922	860	-6.7%
医療機関経営支援	705	1,306	85.1%
医療 B t o B	162	70	-56.5%
その他	5	4	-22.8%
連結消去	-56	-6	-
合計	1,740	2,236	28.5%

メディア・プラットフォームでは、歯科分野、美容分野ともに前年を下回った。医療機関経営支援では第3四半期から(株)オカムラを連結子会社化したことにより、前年を大きく上回った。

既存事業では販売代理は前年を下回ったが、SEM、HPは前年を上回り、前第2四半期より連結子会社化したMedical Net Thailand Co., Ltd.は、タイでの歯科医院経営において売上を伸ばした。

医療BtoBでは、大口の取引が終了したことにより前年を下回った。

第3四半期連結会計期間から(株)オカムラを連結子会社化したことにより、売上、純仕入高ともに大きく増加した一方、費用対効果を重視した経費削減により販管費が減少し増益。





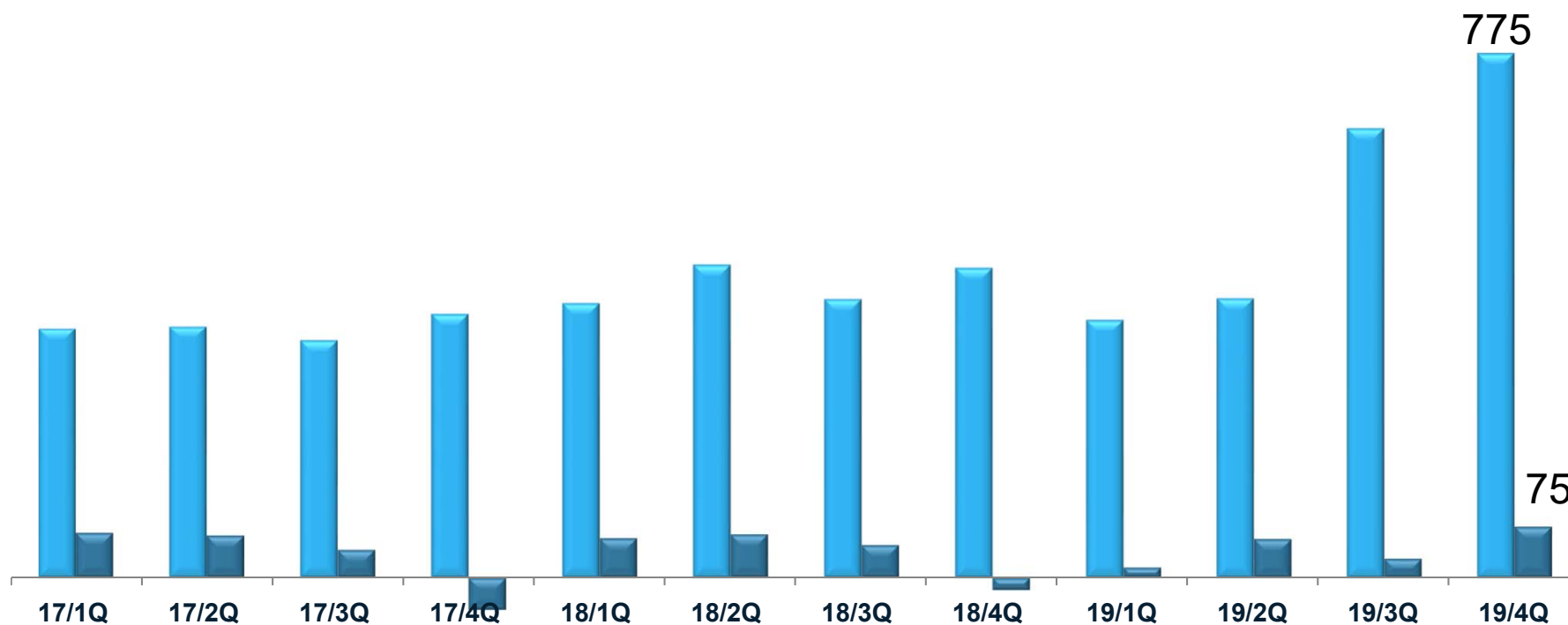
# 四半期売上高・営業利益推移



単位：百万円

■ 売上高

■ 営業利益



**第3四半期に(株)オカムラを連結子会社化し、  
収益が拡大。グループ全体で急成長をとげる。**

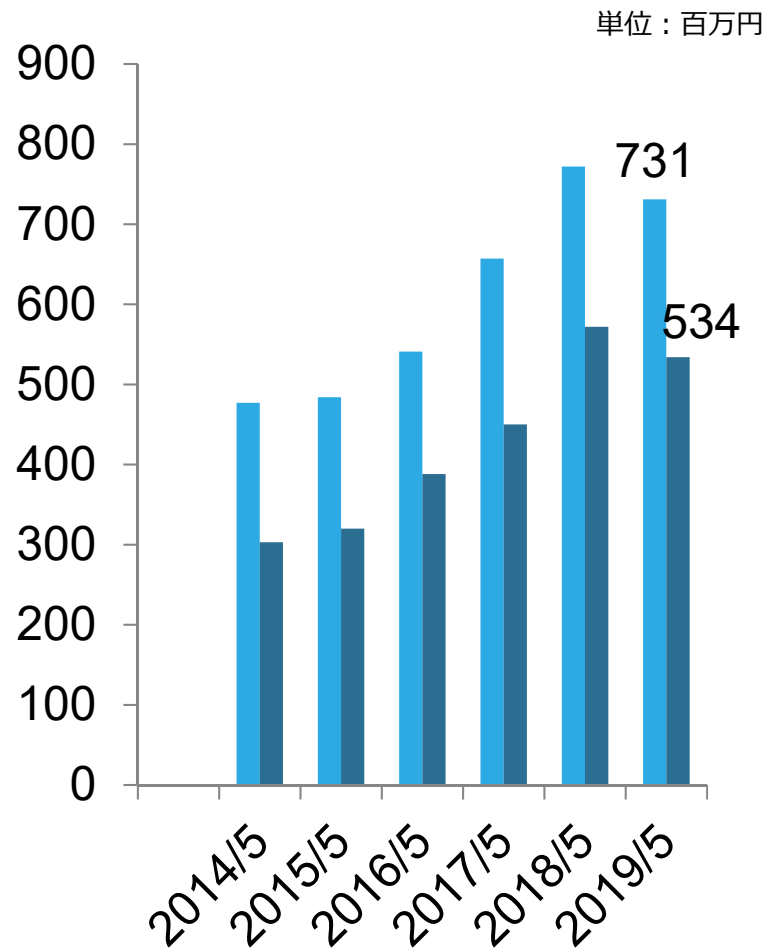
# 売上分析



(単位：百万円)

	2018年5月期	2019年5月期	前年比	
メディア・プラットフォーム ( 歯 科 )	772	<b>731</b>	-41	-5.3%
メディア・プラットフォーム ( 美 容 ・ エ ス テ )	141	<b>126</b>	-15	-10.9%
メディア・プラットフォーム ( 子 育 て )	8	<b>2</b>	-6	-67.7%
医療機関経営支援	705	<b>1,306</b>	601	85.1%
医療 B t o B	162	<b>70</b>	-92	-56.5%
そ の 他	5	<b>4</b>	-1	-22.8%
連 結 消 去	-56	<b>-6</b>	-	-
合 計	1,740	<b>2,236</b>	496	28.5%

■ 売上 ■ セグメント利益

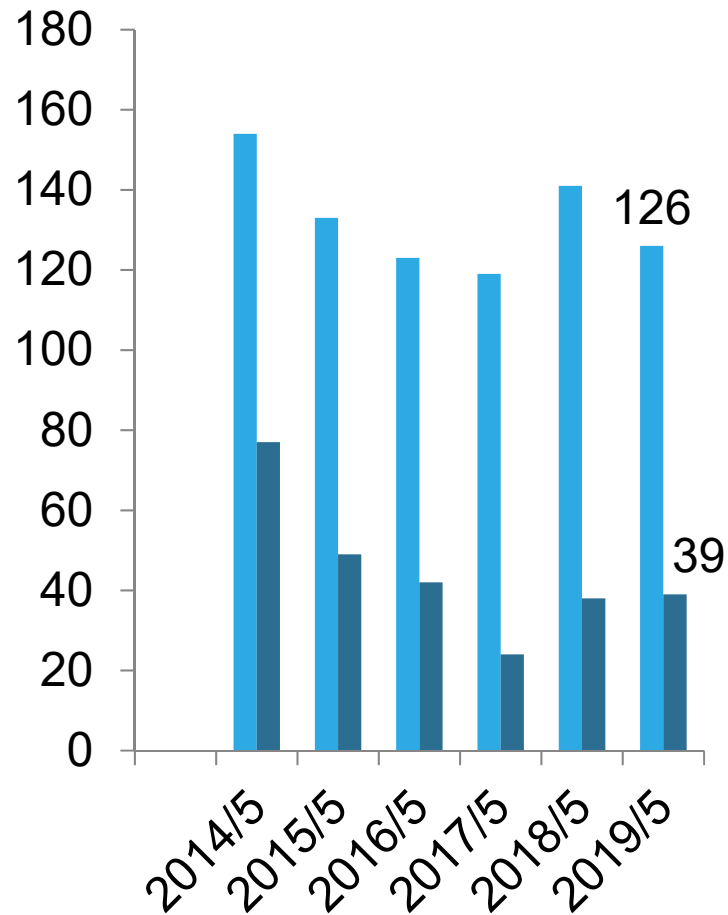


インプラントネット・矯正歯科ネット  
審美歯科ネット・歯医者さんネット等を運営

医療法改正による医療広告ガイドライン対応  
及びGoogleアルゴリズム変更の影響により、  
売上が伸び悩み、計画を下回った。

■ 売上 ■ セグメント利益

単位：百万円

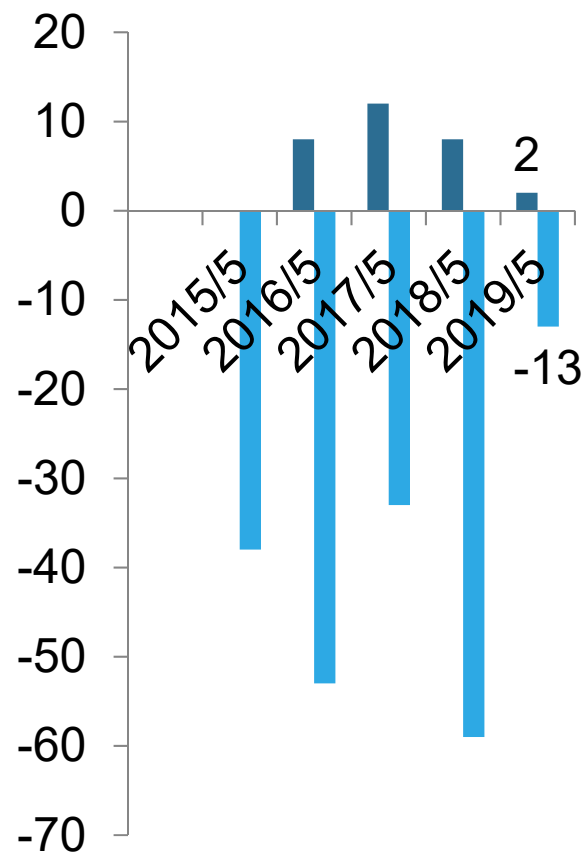


エステ・人気ランキング、  
気になる！美容整形総合・ランキング  
美LAB.等を運営

**Googleアルゴリズム変更の影響により、  
売上が伸び悩み、計画を下回った。  
また「美LAB.」のサービスを2018年  
11月に終了。**

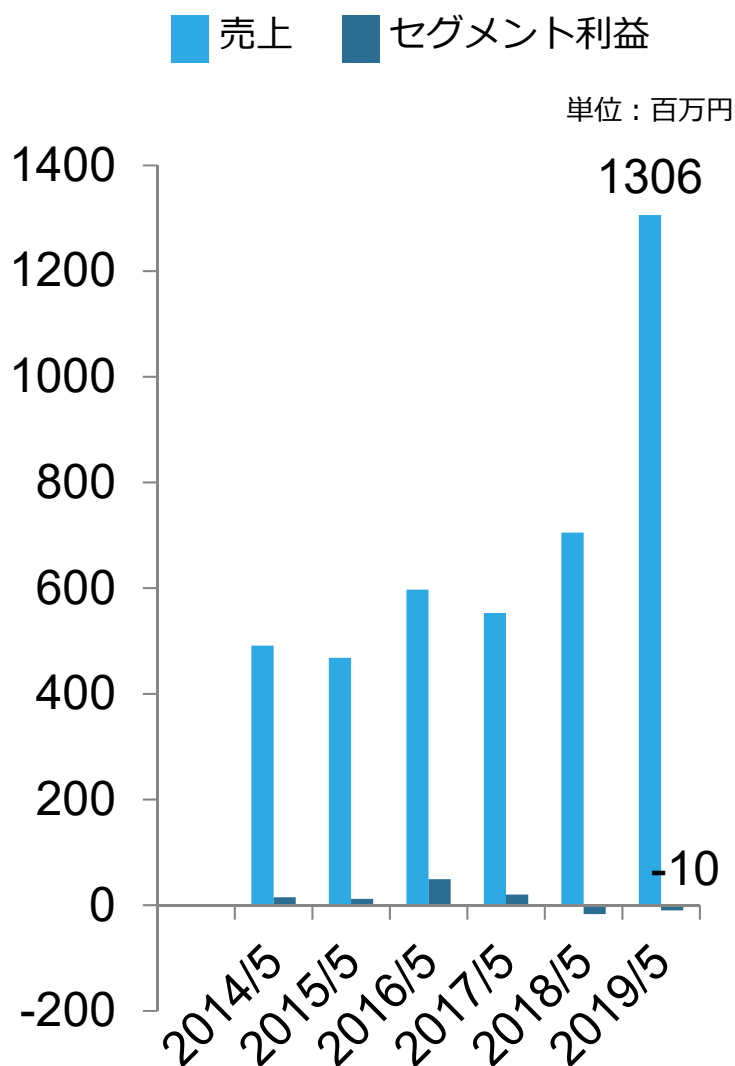
■ 売上 ■ セグメント利益

単位：百万円



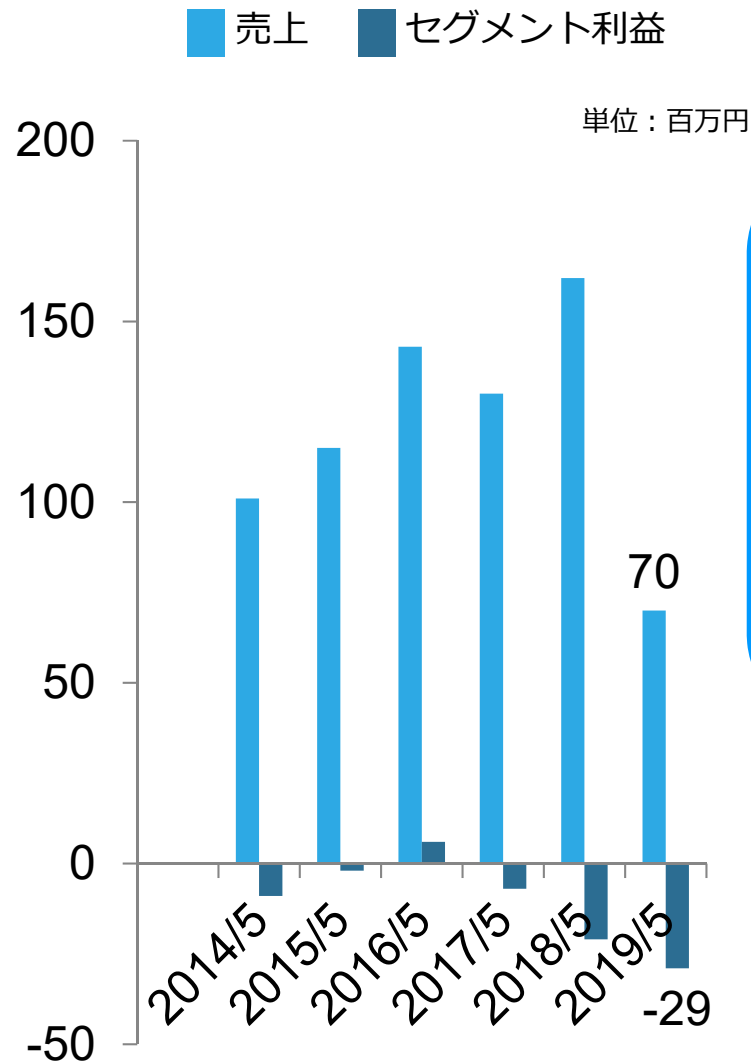
未就学児を持つママさんを対象とした、子育て情報サイト「まんまみーあ」に加え、プレママ～3歳児の小さなお子さまを育てるママ向けコミュニティアプリ「Moopen (モーパン)」を運営

**収益化が進まず計画を下回り、2018年11月に「Moopen (モーパン)」のサービスを終了。**



歯科医院や美容クリニック、エステサロンのネット上のプロモーション、HP制作、経営支援などトータルサポート

**(株)オカムラの連結子会社化により売上が飛躍的に伸びた。**  
**HP制作については、受注が伸び悩み、計画は下回ったが、前年は上回った。SEMについては、Googleアルゴリズム変更の影響等により、SEO対策サービスは計画、前年を下回った。リスティング広告運用代行は顧客数は増加し、大口顧客の運用額増加により、前年、計画とも上回った。**



当社株主のエムスリー株式会社が運営する「MR君」の歯科版「Dentwave」を、子会社のブランネットワークス株式会社が運営

**Dental Tribune事業は前年を上回った。**  
 しかし、大口顧客からの受注が減少し、それ以外の全サービスにおいて前年、計画とも下回った。

(単位：百万円)

	2018年5月期	2019年5月期	前年比	
売上原価	852	<b>1,354</b>	502	59.0%
売上原価率	49.0%	<b>60.6%</b>	—	—
仕入高	420	<b>979</b>	559	133.1%
労務費	263	<b>245</b>	-18	-6.8%
販管費	735	<b>705</b>	-30	4.1%
販管费率	42.3%	<b>31.5%</b>	—	—
人件費	355	<b>400</b>	45	12.6%

第3四半期より(株)オカムラを連結子会社化したことにより原価率が上昇したが、成長性は維持しつつ費用対効果を重視したコスト削減により販管費は減少。



# 3. 今期の 事業戦略と計画



今期も引き続き、成長のために積極的に投資を行う

## 人的投資



- 対前年16.3%増計画
- 新卒採用

## 事業投資

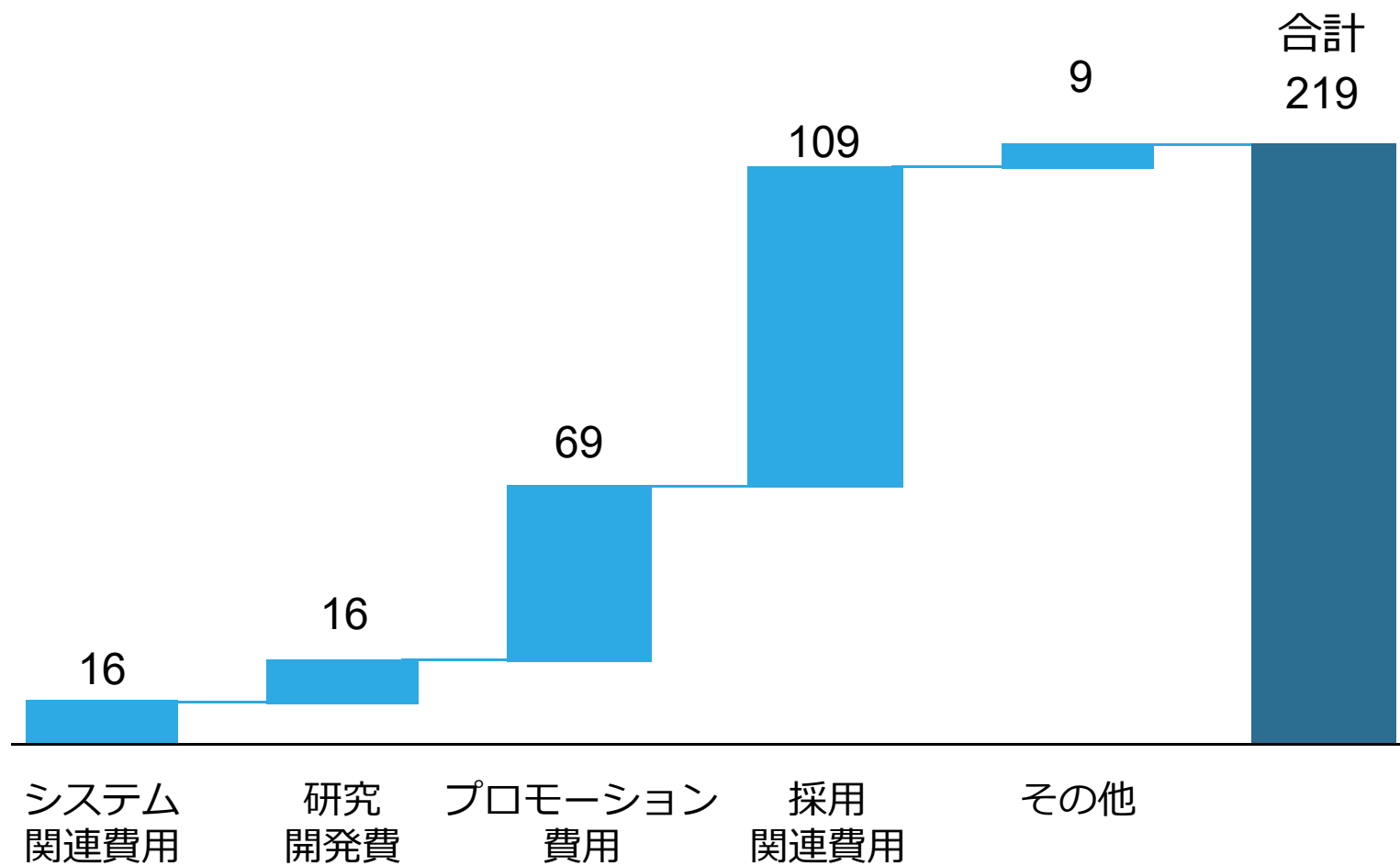


- 新規事業
- 医療BtoB事業をリブアイヴ
- デンタルトリビューンジャパンの運営
- 歯科事業の海外展開拡大
- 歯科ディーラー事業を拡大
- 大学との共同研究

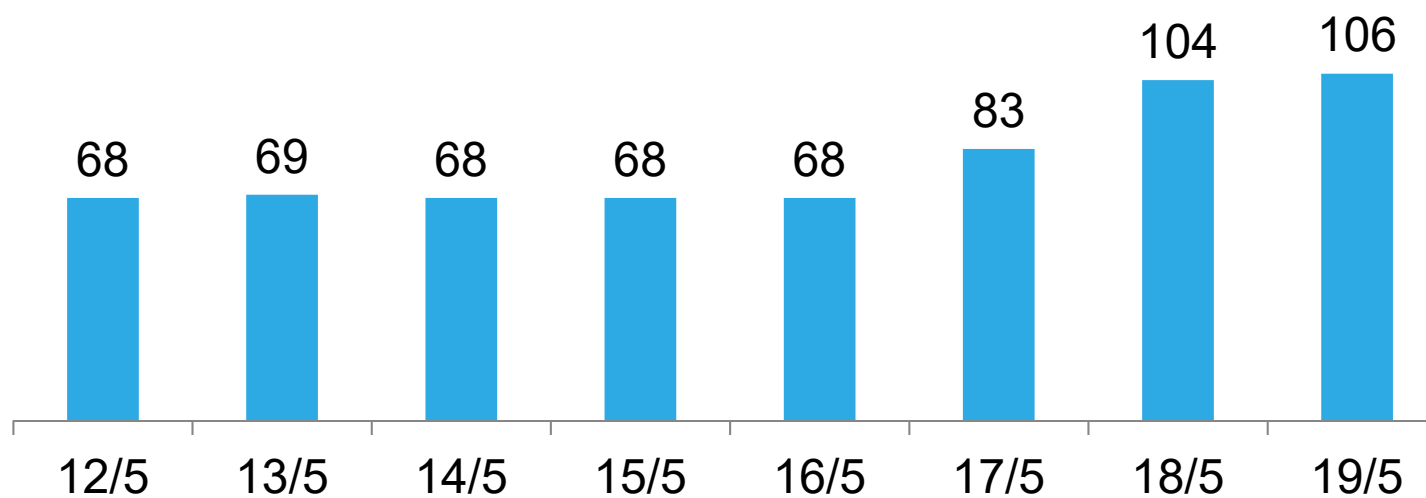
# 成長に向けた今期の投資



(百万円)



(単位：名)



- 前期に続き新卒採用を実施、今期は6名の採用を決定
- 既存事業で18名の採用を計画

(単体)

<b>メディア・プラットフォーム</b> 歯科・美容	<ul style="list-style-type: none"><li>・人材強化</li><li>・サービスの改善・拡充、セールスとのサービス販売強化</li><li>・専門コンテンツ強化</li></ul>
<b>医療機関経営支援</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・新規チャネル開拓と収益モデル構築</li><li>・AI搭載及びユーザーコミュニケーション型web開発・販売</li><li>・セミナー、大学及びスタディグループの開業支援及び経営支援案件の掘り起こし</li><li>・歯科ディーラー事業への参入</li></ul>
<b>医療BtoB</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>・会員数増加に向けた施策強化</li><li>・デンタルトリビューン事業とのシナジー強化</li></ul>
<b>ビジネスディベロップメント</b> ・経営企画	<ul style="list-style-type: none"><li>・新規事業</li></ul>

ト ピ ク ス	メディア・プラットフォーム	↗	歯科分野、美容分野とも前年のGoogleアルゴリズムの変動、医療広告ガイドライン改正に伴う落込みからの回復を見込む。
	医療機関経営支援	↗	体制を強化し新事業、新商材の取扱いに加え、既存事業も収益力を強化、歯科医院運営事業も軌道に乗り収益拡大。また前第3四半期から連結子会社化した(株)オカムラが通年で業績に寄与することから前年を大きく上回る見込み。
	医療 B t o B	↗	Dentwave.comのサービス拡充及び新サービス投入により売上増を図る。
コ ス ト	売上原価(仕入高)	↗	第3四半期より連結子会社化した(株)オカムラの売上増加に伴い商品仕入高が増加。既存サイトの拡充、新サイト開発等サービスの多様化を図り、業務拡大により労務費増加。
	販管費(人件費)	↗	営業力強化のための人件費、新サービス投入等に係るコストが増加する見込み。

# 4. 2020年5月期 通期見通し



# 2020年5月期計画の概要



(単位：百万円)

	2019年5月期 (実績)	2020年5月期	前年比	
売上高	2,236	<b>3,000</b>	764	34.2%
営業利益	176	<b>100</b>	-76	-43.2%
営業利益率	7.9%	<b>3.3%</b>	—	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	102	<b>64</b>	-38	-37.3%

**成長のための戦略的投資を継続し、  
増収ながら各段階利益は減少となる見通し。**



- 内部留保をM & A、人的投資として活用し、中長期的な企業価値向上を目指す
- 安定的な利益還元を実施
- 株主優待：QUOカード500円分（100株以上）

	前期(2018年5月期) 実績		今期(2019年5月期) 実績	
	金額（円）	配当性向%	金額（円）	配当性向%
1株当たり 配当金	2.00	12.2	2.00	10.5

# 5. 今後の成長戦略





## 今後の成長シナリオ

---

業界環境

### 歯科業界の環境にも大きな変化の兆し

過去は、

虫歯治療

今後は、  
歯から健康で  
長生きな社会へ

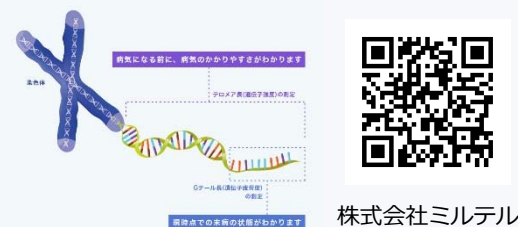
#### 予防歯科 歯から予防医療

- ・動脈硬化
- ・脳梗塞
- ・アルツハイマー
- ・心筋梗塞
- ・糖尿病
- ・誤嚥性肺炎

## Topics:1 株式会社ミルテルとの連携

### 株式会社ミルテル **MiRTEL**

染色体の最末端部分のテロメア1本鎖DNA配列（Gテール）の長さを測定する**世界オンリーワンの技術**を用いた**未病検知検査「テロメアテスト」**を事業として行う広島大学発のベンチャー企業



- 平成27年9月30日 業務資本提携契約を締結  
ミルテルが発行する無担保転換社債型新株予約権付社債を引受け
- 平成28年7月12日 当社、株式会社東京大学エッジキャピタル、株式会社広島ベンチャーキャピタル、株式会社ウィルグループ、株式会社NTTドコモ・ベンチャーズを割当先とする第三者割当増資を実施。  
当社は平成27年9月に引受けた社債を株式へ転換
- 平成30年6月8日 資本・業務提携及び第三者割当増資の引受けを実施  
本提携により、当社とミルテルは口腔領域における唾液や口腔粘膜などの臨床検体等を利用した未病・疾患早期発見を目的とした検査等の歯科領域における事業を企画・開発し、当社が独占的に販売



## Topics:2 デンタルトリビューンジャパン

### 「Dental Tribune Japan」

「Dental Tribune」は90か国、25か国以上の言語、78万人以上の歯科医師に愛読されている世界最大の歯科専門メディアです。2017年5月から(株)メディカルネットは「Dental Tribune」の日本国内独占出版権を保有し、同年10月より「Dental Tribune Japan」として日本版の新聞を発行、ウェブサイトも運営し、数多くの歯科医療従事者向けに新たな情報を提供し続けております。



News  
paper

デンタルトリビューン  
4,299,300部発行/年  
(全世界270タイトル)



Web

2,500,000PV/年  
1,250,000visitors/年

上記メディアスペックは世界累計の部数、閲覧数です

## Topics:3 メディカルネットタイランド 医院経営

---

### 海外で歯科医院経営開始

タイ・バンコクで歯科医院経営を開始しました。タイでの歯科医院経営を皮切りに、海外諸国において日本の先進歯科医療の普及をしていきます。事業化を行い新たなマーケットの拡大を図るとともに、歯科医療環境の健全な発展を通じ世界中の生活者の笑顔を増やします。

### 27歳の若手社員が現地法人の社長に就任!!



# Topics:4 AI機能を搭載した「Web接客支援システム」

歯科医院の Web サイトに AI 機能を搭載  
『Web接客支援システム』を2018年1月から提供開始。

2000年よりこれまでの約5,000の医院情報から  
約20,000件以上の問い合わせからの知見を搭載。



2017年11月22日（水）日経産業新聞朝刊 掲載

日経産業新聞 2017年(平成29年)11月22日(水曜日)

## 歯科患者の質問 サイト自動応答

### メディアカルネット 医院の経営支援

「即ち企業向けチャットサービスのAOS（アイール）東京・徳田興子社長と協力し、歯科医院のシステムを開発して、チャットボットは命題を意味するチャットAIロボットである。AIと組み合わせた患者への知識が、チャットボットで自動的に回答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、AIプラットフォーム、矯正、審美歯科などの検索サイトで約5000件の医院の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットが患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。

### 医師の回答を学習

通っている医院のサイト上で患者の質問を入力すると、チャットボットが自動的に回答してくれる。診療時間や専門知識の提供も、チャットボットが学習する。学習したデータは、医師の回答を学習する。学習したデータは、医師の回答を学習する。学習したデータは、医師の回答を学習する。

歯科医院の患者数は増加を続けており、メディアカルネットは、患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、AIプラットフォーム、矯正、審美歯科などの検索サイトで約5000件の医院の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットが患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。

チャットボットは、患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、AIプラットフォーム、矯正、審美歯科などの検索サイトで約5000件の医院の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットが患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。

チャットボットは、患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、AIプラットフォーム、矯正、審美歯科などの検索サイトで約5000件の医院の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットが患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。

チャットボットは、患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。メディアカルネットは、AIプラットフォーム、矯正、審美歯科などの検索サイトで約5000件の医院の情報を搭載している。治療のための専門知識を提供し、チャットボットが患者の質問に自動的に回答する仕組みとして構築している。



## Topics:5 株式会社識学と共同で歯科医療業界向け 「識学トレーニングDental Clinic Edition」提供開始

# 識学

意識構造に着目した独自の  
理論をベースとした話題の  
組織マネジメントコンサル  
“株式会社識学”



全国3,000を超える  
医療機関への圧倒的な  
経営支援実績を持つ  
“株式会社メディカルネット”



平成31年3月8日

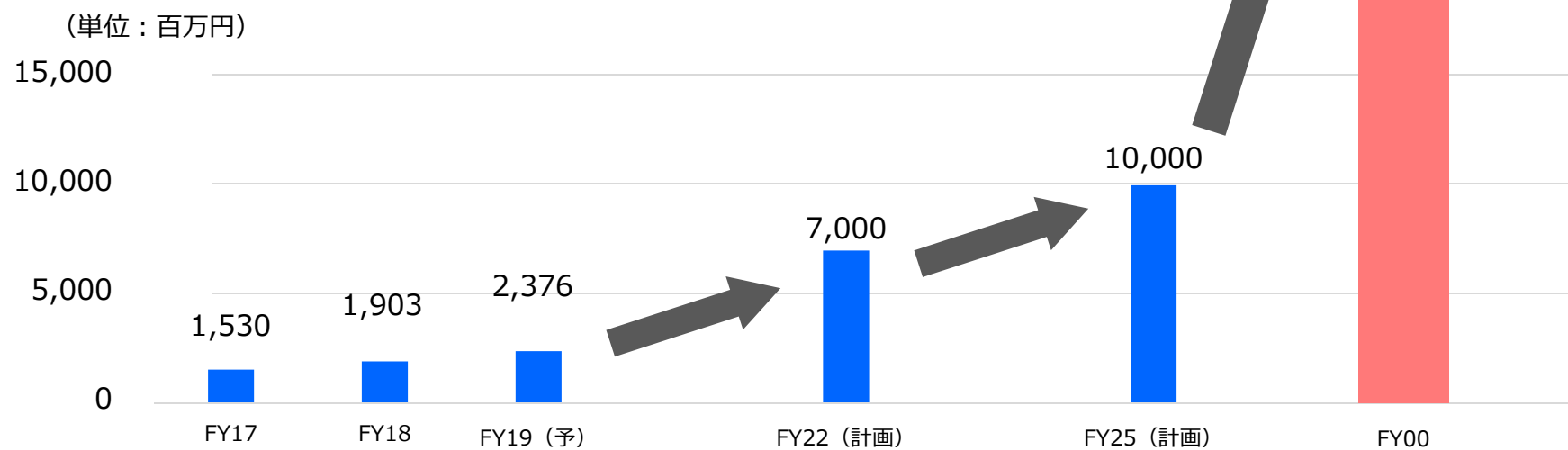
業務提携契約を締結

- ・集客の相互支援 歯科医療業界向けのセミナーの共同開催
- ・ノウハウ共有及びサービス開発  
歯科医療業界向けトレーニングサービスの開発・実施

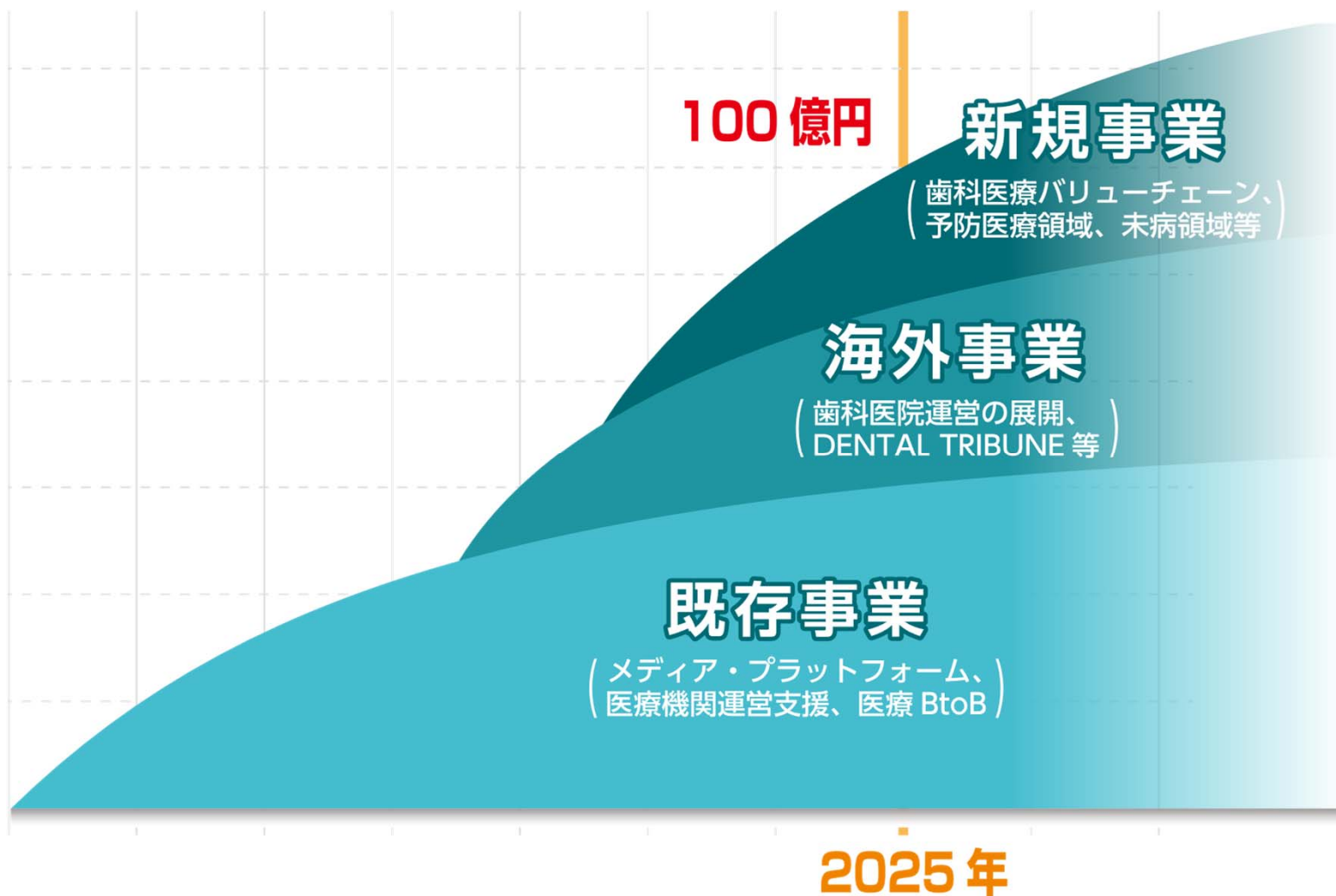
# 今後の成長戦略・成長ドライバー



成長を加速させるブランディング創り



～2025年5月期売上高100億円に向けて～



**本資料には、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされています。これらの記述は、当社が現在入手している情報に基づき、本資料の作成時点における予測等を基礎としてなされたものです。また、これらの記述は、一定の前提（仮定）のもとになされています。これらの記述または前提（仮定）が、客観的には不正確であったり、または将来実現しないという可能性があります。**

**本資料に記載されている当社及び当社グループ以外の企業等に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について当社は何等の検証も行っておらず、また、これを保証するものではありません。**

**株式会社メディカルネット**